

Führung — Seminare

Motivierendes Leistungsklima schaffen



Führung — Seminare

Motivierendes Leistungsklima schaffen

Verdrängungsmärkte bestimmen die Zukunft

Viele Unternehmen befinden sich in hart umkämpften Verdrängungsmärkten. Zeiten, in denen Produkte den Status von Einzigartigkeit erhielten, scheinen selten geworden zu sein. Umso wichtiger ist es für Unternehmen, sich strategisch genau zu positionieren und dem Wettbewerb ein Stück voraus zu sein.

Experten werden gesucht

Hohe Fachkompetenz, professionelle Gesprächsführung, als Spezialist auftreten und überzeugen, beherrschen von Verhandlungstechniken sind Grundvoraussetzungen für leistungsstarke Vertriebsmitarbeiter und zeichnen diese aus.

20% : 80% – Performance und Wirtschaftlichkeit im Fokus

Nach dem Pareto-Prinzip erwirtschaften 20% der Kunden 80% des Umsatzes. Diese Kunden erwarten erstklassige Berater und Verkäufer.

Wie viele Mitarbeiter erfüllen bereits die Anforderungen der Märkte und der Kunden?

Wie viele sollen es zukünftig in Ihrem Unternehmen sein?

Wir erarbeiten mit Ihnen ein individuelles Weiterbildungskonzept, das es Ihnen und Ihrem Unternehmen erleichtert, sich in anspruchsvollen Zeiten gegenüber dem Wettbewerb durchzusetzen, Ziele zu erreichen, Umsätze zu steigern und Kunden gezielter zu entwickeln.

Führung — Seminare

Generelle Informationen zu den Seminaren

Die Seminare und Workshops werden individuell auf Ihre Bedürfnisse und die Anforderungen Ihres Unternehmens abgestimmt. Die Methoden und Modelle, nach denen wir arbeiten, sind wissenschaftlich fundiert und werden in verschiedenen Unternehmungen und Konzernen erfolgreich eingesetzt. Es gibt kurze theoretische Einführungen, Fallbeispiele und praxisnahe Trainingsanteile mit Feedbacks.

Besonderheit

Um den Erfolg nachhaltig zu sichern, erhalten die Teilnehmer nach dem Workshop Trainingsimpulse als Skillcards, E-Mail oder E-Training, Checklisten für den Praxistransfer und ein persönliches Trainingsprogramm.

Führung — Seminare

Motivierendes Leistungsklima schaffen (Modul 1-4)

Anforderungen und Positionierung von erfolgreichen Führungskräften (Modul 1)

Ziele

- Als Führungskraft sicher, souverän und kompetent auftreten
- Unternehmensstrategien erfolgreich umsetzen
- Angestrebte Ziele leichter erreichen

Inhalte in der Übersicht

- Die wichtigsten Kompetenzen von Führungskräften
- Persönliche Analyse des eigenen Führungsstils
- Professioneller Einsatz von Körpersprache, Mimik, Gestik und bildhafter Sprache
- Themen lebendig und variantenreich gestalten
- Professionelle Feedbacks geben - Wirkung, Ergebnisse, Prinzipien
- Stellenwert und Erfolgsfaktoren von Feedback
- Bei dauerhaft hohen Belastungen leistungsstark und motiviert bleiben
- Umgang mit Emotionen

Führung — Seminare

Motivierendes Leistungsklima schaffen (Modul 1-4)

Mitarbeiter gezielt und leistungsorientiert entwickeln (Modul 2)

Ziele

- Ungenutzte Ressourcen und Potenziale von Mitarbeitern gezielt aktivieren
- Eigenverantwortung von Mitarbeitern stärken
- Intrinsische Leistungsmotivation auslösen
- Feedbackinstrumente und -prozesse gezielt nutzen und gewinnbringend einsetzen

Inhalte in der Übersicht

- Potenziale von Mitarbeitern erkennen und entwickeln
- Erfolgserlebnisse nutzen, um nachhaltige Verhaltensänderung zu erreichen
- Verkaufsgespräche von Mitarbeitern professionell analysieren und Verbesserungen ableiten
- Feedback als Steuerungsinstrument von Verkaufperformance
- Mitarbeitergespräche effektiv vorbereiten, durchführen und nachbereiten
- Gezielte Feedbacks bei der Abweichung zwischen individueller Umsetzung und der Unternehmensstrategie
- Langfristig eigenmotivierte Lernprozesse sicherstellen

Führung — Seminare

Motivierendes Leistungsklima schaffen (Modul 1-4)

Veränderungsprozesse vermitteln und erfolgreich gestalten (Modul 3)

Ziele

- Konstruktives und souveränes Verhalten in schwierigen Situationen
- Wandlungsbereitschaft wecken

Inhalte in der Übersicht

- Effektive Methoden, um Konflikte und Meinungsverschiedenheiten rechtzeitig zu erkennen und erfolgreich zu lösen
- Konfliktmechanismen durchschauen und souverän und sachlich reagieren
- Negatives abhaken, sich positiv einstellen, nach vorn denken und handeln
- Change Management - Veränderungen und Neuerungen motivierend an Mitarbeiter vermitteln
- Lösungsorientiertes Denken und Handeln von Mitarbeitern fördern
- Souveräner Umgang mit schwierigen Situationen / Mitarbeitern

Führung — Seminare

Motivierendes Leistungsklima schaffen (Modul 1-4)

Die Führungskraft als Moderator und Coach (Modul 4)

Ziele

- Tagungen und Gesprächstrainings leistungsorientiert und motivierend durchführen
- Professionelle Coachings und Teamtrainings durchführen und die Umsetzung in der Praxis erfolgreich begleiten, unterstützen und kontrollieren

Inhalte in der Übersicht

- Motivierende Tagungen und Gesprächstrainings entwickeln und durchführen
- (Video-)Trainings abwechslungsreich und praxisnah gestalten
- Szenarien zu aktuellen Situationen in Kundengesprächen erstellen und trainieren
- Übungen sinnvoll einsetzen, um Mitarbeiter systematisch zu coachen
(Toolbox Verkauf)

Wünschen Sie weitere Informationen?

Gerne senden wir Ihnen detaillierte Informationen und Referenzen zu oder informieren Sie in einem persönlichen Gespräch über Ziele, Inhalte, Chancen und Möglichkeiten der Ausbildung.

Kontakt

Bodo Pauly

PaulySales GmbH
Dreckenacher Weg 10
D-56295 Lonngig

Telefon +49 (0) 2625 95994-50

Fax +49 (0) 2625 95994-51

E-Mail info@paulysales.de

Internet www.paulysales.de